

ISSN 2312-3648

ИЛМ ВА ФАНОВАРӢ

2020. №4.

НАУКА И ИННОВАЦИЯ

2020. №4.

SCIENCE AND INNOVATION

2020. No4.



МАРКАЗИ
ТАБӢУ НАШР, БАҶГАРДОН ВА ТАРӢУМА
ДУШАНБЕ – 2020

подчинено-зависимым типом взаимоотношений, преобладающим среди сотрудников коллектива фармацевтической организации. На основании проведенных исследований разработан и предложен алгоритм управления конфликтами.

Ключевые слова: фармация, управление персоналом, конфликты, причины конфликтов, социально-психологический стиль управления, личностный профиль, методы управления конфликтами.

APPROBATION OF CONFLICT MANAGEMENT METHODS AT THE PHARMACEUTICAL ORGANIZATION

The article is devoted to approbation of conflict management techniques using the example of pharmaceutical organization. In order to analyze the socio-psychological climate, the frequency and causes of conflicts in the pharmacy, a survey of employees was conducted and a high level of conflict was found. According to the methodology Q12 by Gallup, a low degree of employee involvement (34%) has been determined, which negatively affects the conflict level of the team. The management style of the head has been determined. The predominance of the liberal management style is revealed. Based on the results of the analysis of the type of conflict behavior of employees, it was determined that the majority of employees of the team use styles of evasion, competition and adaptation. It is noted that evasion and adaptation do not reveal problems, and conflicts turn into a latent form. Problems, in turn, accumulate and find solutions in the form of conflicts. Assessment of the employees of the organization by the nature of their attitude towards others revealed that the subordinate type of relationship prevails in this team. Also employees prone to aggression and conflicts have been identified. A contradiction between the liberal management style of the head and the subordinate-dependent type of relationship prevailing among the staff of the pharmaceutical organization has been noted. On the basis of the research carried out, a conflict management algorithm has been developed and proposed.

Key words: pharmacy, personnel management, conflicts, causes of conflicts, socio-psychological style of management, personal profile, methods of conflict management.

Маълумот дар бораи муаллифони: *Софронова Ирина Вадимовна*, Донишгоҳи миллии фарматсевтии Украина, н.и.фарм., дотсенти кафедраи менеҷмент ва маркетинги. Тел. +38066 7271354
E-mail: sofronova.nfau@gmail.com

Сафиулина Зулейха Рашитовна Донишгоҳи миллии фарматсевтии Украина. Украина, н.и.фарм., дотсенти кафедраи менеҷмент ва маркетинг.ел. +380955504377 E-mail: zsafi@ukr.net

Сведения об авторах: *Софронова Ирина Вадимовна* - Национальный фармацевтический университет, кандидат фармацевтических наук, доцент, Доцент кафедры фармацевтического менеджмента и маркетинга. Телефон: +38066 7271354 E-mail: sofronova.nfau@gmail.com

Сафиулина Зулейха Рашитовна - кандидат фармацевтических наук, доцент, Национальный фармацевтический университет, доцент кафедры фармацевтического менеджмента и маркетинга. Тел. +380955504377 E-mail: zsafi@ukr.net

Information about the authors: *Sofronova Irina Vadimovna* -Candidate of Science in Pharmacy, Associate ProfessorNational University of PharmacyAssociate Professor of the Department of Pharmaceutical management and marketing . Mobile +38066 7271354 E-mail: sofronova.nfau@gmail.com

Safiulina Zuleiha Rashitovna - Candidate of Science in Pharmacy, Associate Professor National University of Pharmacy, Associate Professor of the Department of Pharmaceutical management and marketing
Mobile ++380955504377 E-mail: zsafi@ukr.net

УДК 615.1:330.131.7:339.138

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ДИСТРИБЬЮЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Евтушенко Е.Н., Пестун И.В., Слободянюк Н.Н., Зайченко В.С.

Национальный фармацевтический университет, Украина, г.Харьков

Предпринимательство в фармации характеризуется наличием разнообразных рисков, как общих, так и специфических, характерных только для фармации [1, 2, 3, 4, 5]. Начальным этапом изучения возможных рисков является их выявление и оценка. Определение риска может осуществляться различными способами: от сложного анализа вероятности до чисто интуитивных предположений [6, 7, 8, 9]. Этапность процесса риск-менеджмента можно представить следующим образом (рис. 1.).

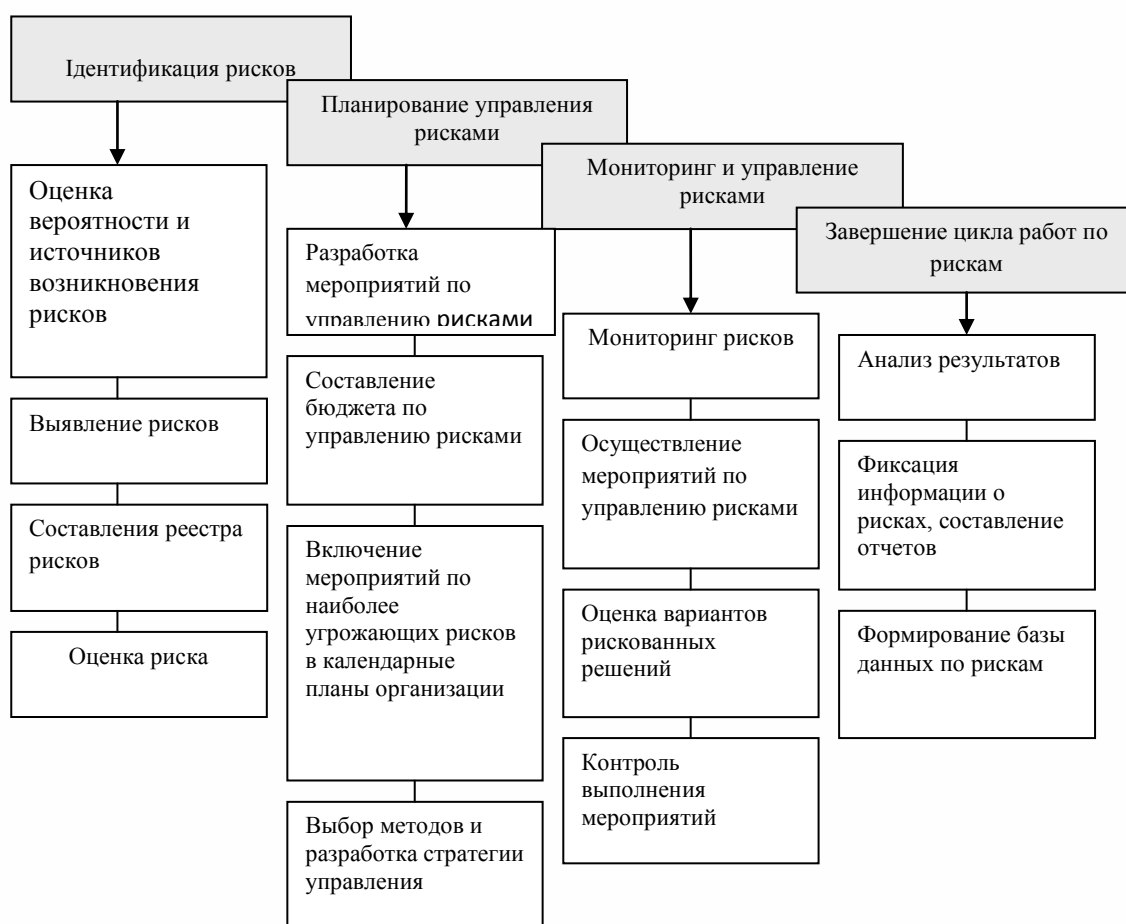


Рис. 1. Процесс управления рисками

Для оценки риска и разработки своевременных мер необходимо иметь полную информацию о внутренней и внешней среде организации и носителях риска.

В соответствии с актуальностью этого вопроса **целью** исследования стало выявление видов и степени характерных для товародвижения фармацевтических оптовых фирм рисков, определение их причин и последствий.

В реализации механизмов управления рисками существенным вопросом является выбор адекватных методов оценки рисков. Качественная оценка может быть простой, ее главная задача – определить возможные виды риска, а также факторы, влияющие на их уровень. Встречаются также различные подходы к количественному определению риска. Анализ экономической литературы, посвященной данной теме, показал, что на данный момент наиболее распространенными методами количественной оценки степени риска являются: статистический метод; метод анализа целесообразности затрат; метод экспертных оценок; аналитический метод; метод использования аналогов; комбинированный метод [6,9,10], а также ряд других методик, рекомендуемых стандартами ISO [11]. Для снижения финансового и других видов рисков фармацевтическим фирмам необходимо отслеживать риски на постоянной основе, оценивать вероятность ущерба и вовремя принимать меры по их предотвращению (формирование программ риск-менеджмента) [12-16].

Материалы и методы. Нами проведен опрос менеджеров по сбыту 26 региональных крупнооптовых компаний, функционирующих на территории стран СНГ и сходных по объемам и ассортименту продукции. В процессе нашего опроса экспертам было предложено определить риски, наиболее часто встречающихся в системе товародвижения, а также оценить их по шкале эмпирического риска: а) степень риска оценивается от 1 до 10 баллов; б) степень риска ограничивается по следующим критериям: 0-1 – минимальный риск; 1-3 –

малый риск; 3-4 – средний риск; 4-6 – высокий риск; 6-8 – максимальный риск; 8-10 – критический риск. Зона от 1 до 4 баллов и от 4 до 6 баллов оценивалась как зона допустимого риска, когда предприятию может грозить потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность. Зона от 6 до 8 – это зона максимального риска, когда предприятию грозит потеря дохода. Зона от 8 до 10 – зона критического риска, когда возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут равняться активам предприятия [6,9, 12-14].

Далее нами был использован так называемый «Анализ причин и последствий (Cause-Consequence Analysis, CCA) – аналитический прием, который используется для лучшего понимания ошибок путем оценки вероятности отказа систем с акцентом на причины. С его помощью, а также с помощью логического анализа были установлены причины и последствия этих рисков, построена матрица, отражающая данные взаимосвязи.

Результаты и обсуждение. Результаты опроса руководителей оптовых фармацевтических фирм относительно основных видов рисков, приведены табл.1.

Таблица 1 Экспертное заключение относительно видов и степени угрозы рисков в системе товародвижения оптовых фармацевтических фирм

Граница риска	Название риска
Минимальный риск 0-1 балл	<ul style="list-style-type: none"> • Риск снижения скидки за торговую партию • Порча или изменение свойств ЛС в процессе хранения • Риск снижения потребительской привлекательности из-за упаковки • Риск роста себестоимости товара
Малый риск 1-3 балла	<ul style="list-style-type: none"> • Конфликты внутри фирмы • Неэффективное управление складскими процессами • Риск возврата товара • Кража, недостаток товара
Средний риск 3-4 балла	<ul style="list-style-type: none"> • Ценовая конкуренция • Риск задержки поставки по вине партнера • Риск неэффективной рекламной акции • Риск конкуренции со стороны препаратов-аналогов • Риск недостаточной квалификации персонала • Риск недобросовестного отношения персонала к работе • Риск конфликтов с контрагентами-поставщиками • Риск конфликтов с аптеками • Транспортные риски • Просчеты в сроках и средствах поставки • Риск низкой конкурентоспособности товара • Изменение качества товара при транспортировке • Риск ухудшения финансового состояния партнера
Высокий риск 4-6 баллов	<ul style="list-style-type: none"> • Риск недостаточной сегментации рынков сбыта • Риск ошибочного выбора целевого сегмента рынка • Риск роста расходов на освоение рынка • Риск зарождения новых фирм-конкурентов
Максимальный риск 6-8 баллов	<ul style="list-style-type: none"> • Риск задержки или отказ партнера от текущих договорных обязательств • Риск неверной организации и получения неадекватных результатов маркетинговых исследований • Внешнеэкономические риски, изменение законодательства
Критический риск 8-10 баллов	<ul style="list-style-type: none"> • Форс-мажорные обстоятельства • Риск вступления в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами • Несовершенство законодательной базы страны • Криминальные риски

Анализ маркетинговых рисков показал, что система товародвижения подвержена влиянию различных маркетинговых рисков, доминирующими среди которых являются: риск несовершенства законодательной базы страны (отметили 80%), ценовая конкуренция (78%),

риск задержки партнером текущих договорных обязательств (51,3%), риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами (33,17%), риск зарождения новых фирм-конкурентов (26%), риск получения неадекватных результатов маркетинговых исследований (17,4% опрошенных). Отмечается роль транспортной составляющей. Также отдельно были отмечены социокультурные риски: риск недостаточной квалификации персонала, риск недобросовестного отношения персонала к работе (до 20%).

Далее была составлена матрица рисков дистрибьюции, которая является одним из важных элементов программы риск-менеджмента на любом коммерческом предприятии (табл.2) и которая дает представление о том, какие источники риска существуют и каких последствий следует ожидать в случае их реализации.

Таблица 2. Матрица рисков товародвижения оптовых фармацевтических фирм

Вид риска	Причины возникновения риска	Последствия риска
Внешнеэкономические риски.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ политическая и экономическая нестабильность, ✓ изменчивость законодательной базы; ✓ возникновения форс-мажорных обстоятельств; ✓ криминальные действия; ✓ введение ограничений на импорт-экспорт; ✓ возможность неполучения прибыли; ✓ ложный выбор партнера, недостаточная проверка его надежности, ложный выбор условий поставки, неверно составленный договор, неверно выбранные параметры контракта; ✓ рост расходов на освоение рынка; ✓ недостатки в маркетинговой деятельности; ✓ неподходящая качество товара и связанные с этим последствия; ✓ незнание ценовой конъюнктуры рынка; ✓ неверный расчет экспортной и импортной цены; ✓ изменение цены товара с момента подписания договора до момента отгрузки товара; ✓ снижение скидки за торговую партию; ✓ антидемпинговые преследования; ✓ несоответствие упаковки и маркировки; ✓ невозможность выбранного вида поставки; ✓ возникновения судебных расходов; ✓ невыполнения партнером арбитражных решений; ✓ инфляционные процессы; ✓ окончания регистрации или 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ существенные финансовые или материальные убытки; ✓ морально-психологические потери; ✓ потери времени; ✓ снижение товарооборота; ✓ нарушение сроков и комплектности поставок; ✓ получения товара с несоответствующими параметрами; ✓ разрыв отношений с контрагентом; ✓ нарушение стратегических и оперативных планов; ✓ рост расходов; ✓ штрафные санкции; ✓ рост кредиторской и дебиторской задолженности, нехватка оборотных средств; ✓ ухудшение имиджа фирмы; ✓ проблемы с судебными органами, таможней, налоговой инспекцией и другими государственными органами; ✓ обесценивание средств; ✓ ухудшение финансового состояния фирмы до банкротства и тому подобное.

	невозможности продолжения регистрации лекарственного препарата	
Законодательные риски: несовершенство законодательной базы страны	<ul style="list-style-type: none"> ✓ недостаточное развитие рыночных отношений; ✓ экономическая и политическая нестабильность; ✓ коррупция; ✓ низкий уровень предпринимательской культуры и тому подобное. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Различные последствия, начиная с проблем с государственными органами контроля и заканчивая банкротством предприятия.
<p>Риск несовершенства бизнес-процессов:</p> <p>Риск задержки партнером текущих договорных обязательств.</p> <p>Риск блокирования договорных отношений.</p> <p>Конфликты с контрагентами.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ неплатежеспособность партнеров; ✓ отсутствие полного ассортимента товара; ✓ неверно составленный договор; ✓ неэффективная работа фирмы-партнера; ✓ отсутствие необходимой документации; ✓ ФОРС-мажорные обстоятельства; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ снижение товарооборота; ✓ нарушение сроков и комплектности поставок; ✓ недополучения прибыли; ✓ рост кредиторской задолженности и нехватка оборотных средств; ✓ ухудшение имиджа фирмы и психологического климата в коллективе; ✓ разрыв отношений с контрагентом; ✓ проблемы с налоговой инспекцией, судебными и другими государственными органами.
<p>Риск несовершенства бизнес-процессов:</p> <p>Риск вхождения в договорные отношения с неплатежеспособными партнерами.</p> <p>Риск ухудшения финансово-вого состояния партнера.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ несовершенство законодательной и исполнительной базы страны ✓ неверно составленный договор; ✓ льготные условия договора не соответствуют уровню контрагента ✓ рассеянно проверена лицензия и другие документы; ✓ непорядочность контрагента, столкновения с криминальными лицами; ✓ проверено финансовое положение и имидж фирмы среди субъектов рынка 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ существенные финансовые убытки; ✓ необходимость участия в судебном процессе; ✓ убытки моральные и материальные в процессе возврата долга; ✓ ухудшение психологического климата в коллективе фирмы-кредитора.
<p>Риски, связанные с продвижением товара и фирмы:</p> <p>Риск неэффективной рекламной акции.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ некачественно проведенные маркетинговые исследования, в частности, сегментирование рынка; ✓ не изучено потребительские предпочтения; ✓ неверно выбрано мотив рекламы; ✓ непрофессионально составлен и оформлен рекламное обращение; ✓ неверно выбрано место, время и интенсивность выхода рекламы, вид и носители рекламы; ✓ несвоевременная поставка товара в розничную сеть; ✓ контрмеры со стороны конкурентов и др. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ финансовые убытки в виде расходов на рекламу; ✓ возможно ухудшение имиджа фирмы; ✓ разочарование потребителя в товаре или товарной марке; ✓ снижение объемов сбыта товара; ✓ недополучение прибыли.
Риск ошибочного	✓ отсутствие или неверное	✓ ошибочная политика в области

<p>выбора целевого сегмента рынка</p> <p>Риск недостаточной сегментации рынков сбыта</p>	<p>организация маркетинговых исследований;</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ недостаточное количество данных для анализа; ✓ устаревшая информация; ✓ сокрытие и искажение фактов партнерами; ✓ неверные выводы по результатам маркетинговых исследований. 	<p>формирования спроса и стимулирования сбыта, ценообразования; товарной и сбытовой политики;</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ провал товара на рынке или рост расходов на освоение рынка; ✓ прямые убытки от неэффективных рекламных акций; ✓ значительное ослабление конкурентных позиций и как следствие - финансовые убытки до банкротства.
<p>Риски, связанные с товаром:</p> <p>риск низкой конкурентоспособности продукта</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ неадекватная оценка целевого рынка; ✓ недооценка конкурентов; ✓ невысокое качество товара; ✓ несовершенна маркетинговая и коммуникативная политика; ✓ несовершенство ассортиментной политики предприятия; ✓ отсутствие стратегической направленности сбытовой деятельности; ✓ низкая степень целесообразности организационной структуры сбыта. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ недополучения доходов; ✓ дополнительные маркетинговые усилия в поддержку препарата на рынке; ✓ снижение объемов сбыта; ✓ значительное ослабление конкурентных позиций.
<p>Риски, связанные с товаром:</p> <p>риск конкуренции со стороны препаратов-аналогов</p> <p>Риск ценовой конкуренции</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ большое количество препаратов-аналогов в ассортименте аптек и в ассортименте фирмы; ✓ препараты - конкуренты имеют более привлекательные свойства, меньшую цену, больший промежуток времени находятся на рынке, более известные, лучше позиционируются, лучше проталкиваются на рынок и др. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ падения спроса и объемов сбыта; ✓ рост расходов на поддержку препарата на рынке: на рекламные мероприятия, на оплату труда медицинских работников, на другие виды стимулирования сбыта.
<p>Риск зарождения новых фирм-конкурентов</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ привлекательность отрасли; ✓ несовершенство и подвижность законодательной базы страны; ✓ капиталовложения по своим объемам доступны для основной массы фирм; ✓ ведущие специалисты увольняются и создают самостоятельно новую фирму аналогичной специализации. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ падение объемов сбыта; ✓ рост расходов на менеджмент и на маркетинг; ✓ "шантаж" фирмы клиентами ✓ психологическое напряжение; ✓ банкротстве.
<p>Риски, связанные с персоналом:</p> <p>Риск кадровых просчетов</p> <p>Риск недостаточной квалификации персонала или недобросовестного отношения персонала к работе</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ отсутствие кадрового резерва; ✓ дефицит специалистов; ✓ неконтролируемость доступа к конфиденциальной информации; ✓ занижение или завышение зарплаты; ✓ низкая или слишком строгая дисциплина; ✓ состав рабочей группы подобрано неверно: отличаются подходы к 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ нарушение корпоративных принципов; ✓ со стороны ведущих специалистов - требования особого отношения, повышение зарплаты и предоставления других льгот и тому подобное; ✓ злоупотребления конфиденциальной информацией;

<p>Конфликты Несанкционированные операции персонала</p>	<p>решению задачи, характеры, бизнес-менталитет, видение проблем; ✓ ограничения карьерного роста, невозможность самореализации; ✓ общения с клиентами замыкается на одном сотруднику; ✓ низкий уровень контроля, отсутствие должностных инструкций; ✓ отсутствие системы мотивации на предприятии; ✓ несоблюдение законодательства о труде.</p>	<p>✓ манипуляции с параметрами финансовых моделей; ✓ неправомерные советы клиенту; ✓ возникновения конфликтов, ✓ дополнительные затраты на обучение персонала; ✓ снижение показателей эффективности работы; ✓ морально-психологические потери; ✓ ухудшение имиджа фирмы среди клиентов.</p>
---	--	---

Таким образом, вопросы управления рисками требуют дальнейшего исследования в направлении отслеживания, оценки и разработки корректирующих действий для различных групп рисков с помощью программ риск-менеджмента.

Выводы

1. Показано, что предпринимательство в фармации характеризуется наличием разнообразных как общих, так и специфических рисков. Первыми этапами изучения рисков является их выявление и оценка. Оценка риска заключается в определении качественным или количественным способом степени риска.

2. С целью выявления количества видов и степени характерных для деятельности фармацевтических фирм-посредников рисков проведен опрос региональных крупнооптовых компаний и осуществлено ранжирование выявленных рисков по степени угрозы для деятельности оптовой компании.

3. Для оптимизации сбытовой деятельности фармацевтической фирмы необходимо постоянно мониторить возможные угрозы, знать причины их возникновения, возможные последствия. В качестве одной из составляющих программы по риск-менеджменту нами составлена матрица, которая отражает взаимосвязь наиболее угрожающих рисков в работе посреднических фармацевтических фирм, причины их возникновения и последствия их реализации.

ЛИТЕРАТУРА

- Zyukin, D.A. (2016). The risks of the pharmacy organization operation at the current stage. *International Journal of Applied and Fundamental Research*, 12, 1325-1328.
- Joshani Kheibari, M., Esmaeili, R., Kazemian, M. (2019). Impacts of Health Reform Plan in Iran on Health Payments Distributions and Catastrophic Expenditure. *Iran J Public Health*, Oct;48(10), pp.1861-1869.
- Mirzaei Aliabadi, M., Aghaei, H., Kalatpour, O., Soltanian, A., Nikraves, A. (2018). Analysis of human and organizational factors that influence mining accidents based on Bayesian network. *Int J Occup Saf Ergon*, Apr 25, pp. 1-8.
- Panfilova, H, Bogdan, N, Gala, L, Simonian, L, Tsurikova, O. (2018) Analysis of Ukrainian pharmaceutical market retail segment development. *Journal of Global Pharma Technology*, 10(3):191-9.
- Ibrahim, I.H., Chassapis, C. (2018). A variation risk management methodology for an interactive pharmaceutical design and manufacturing environment. *Int J Interact Des Manuf* 12: 25. Available at: <https://doi.org/10.1007/s12008-017-0371-6>.
- Ustenko O.L. *Teoriya jekonomicheskogo riska [Theory of Economic Risk].*– Kiev, MAUP, 2007.– 164p. (in Russian).
- Holms, A., 2007. *Risk-menedzhment. Monograf. [Risk management. Monogr.] / pod red. A.A.Starostin.* – Moscow: Eksmo, 2007. – 350 p. (in Russian).
- Balabanova, L.V., Balabanic', A.V. *Marketingovij audit sistemi zbutu [Marketing audit of the sales system].* Kiev., PH «Profesional», 2016, 224p.
- Illjashenko S.M. *Ekonomichnij rizik [Economic risk].* Kiev, Center for Educational Literature, 2004.-220p. (in Ukrainian).
- McNeil, J., Ruediger Fr., Embrechts, P. *Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques, and Tools* Alexander, Princeton University Press and copyrighted. 2005, 608p. Available at: <http://press.princeton.edu/chapters/s8056.pdf>

11. IEC 31010:2019 Risk management – Risk assessment techniques. Available at: <https://www.iso.org/ru/standard/72140.html>
12. Starostina, A., Kravchenko, V., Lischuk, V. (2019). Risk management in the field of public finance in Ukraine. Public Policy and Administration, 18 (4), p. 466-482.
13. Starostina A.O., Adami C. (2017). The Role of the Economic Intelligence in the Modern International Economic Relations, Article for International Monograph: Innovations in Development of Socio-Economic Systems, Aleksandras Stulginskis University, Lithuania, p. 1-15.
14. Starostina, A.A., Kravchenko V.A.. International marketing research and enterprise risk management in the context of globalization: the nature, relationships, possibilities of use to increase efficiency / Tiraspol: Publishing house of Pridnestr. un-ty, 2015. – 348 c. (in Russian).
15. Nikityuk, V., Karamavrova, T., Lebedynets V. 2019 The Self-inspections (Internal Audits) Process as a Part of the Pharmaceutical Quality System: Formation of a Risk-Based Approach to Internal Audits Planning. Journal of Pharmacy and Pharmacology, 7 (7): 385-397.
16. Karamavrova, T., Lebedynets V. (2019). Some approaches to obtaining internal audit evidence for pharmaceutical quality systems, 6 (22): 50–55.

ИДОРАКУНИИ ТАВАККАЛ ДАР СИСТЕМАИ ДИСТРИБУТСИЯИ ТАШКИЛОТҲОИ ФАРМАТСЕВТӢ

Ташаккули системаи самараноки ҳаракати мол бе назорат, ҳисобу китоб, баҳогузорӣ ва идоракунии таваккал, ки дар рафти фаъолияти ҳар як корхонаи фарматсевтӣ пайдо мешавад, ғайриимкон аст. Мақсади тадқиқот ошкор намудани намудҳои таваккал ва махсусиятҳои онҳо дар раванди ҳаракати мол дар ширкатҳои фарматсевтӣ буд. Нақшаи идораи таваккал таҳия гардида, усулҳои баҳогузори микдории хатари онҳо оварда шудаанд. Пурсиши менечерҳои фуруши ширкатҳои фарматсевтӣ, ки дар қаламрави давлатҳои аъзои ИДМ фаъолият мекунанд гузаронида шудааст.

Калидвожаҳо: номуайяни, таваккал, фуруш, ҳаракати мол, маводи доруворӣ, ширкатҳои фарматсевтии савдои яқлухт.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ДИСТРИБЬЮЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Формирование эффективной действующей системы товародвижения невозможно без отслеживания, учета, оценки и управления рисковыми ситуациями, которые возникают в процессе осуществления практической деятельности каждой фармацевтической фирмы. Целью исследования стало выявление видов и степени характерных для товародвижения оптовых фармацевтических фирм рисков, определение их характерных особенностей. Схематично выстроен процесс управления рисками, приведены наиболее распространенные методы количественной оценки степени риска. Проведено анкетирование менеджеров по сбыту фармацевтических фирм на территории стран СНГ с целью качественной оценки рисков ситуаций. В результате проведенного анкетирования с использованием шкалы рисков определены их значимость, а также взаимосвязь причин возникновения таких ситуаций и их последствий.

Ключевые слова: неопределенность, риск, сбыт, товародвижение, лекарственные средства, оптовые фармацевтические фирмы.

RISK MANAGEMENT IN THE DISTRIBUTION SYSTEM OF PHARMACEUTICAL ORGANIZATIONS

The formation of an effective operating system of commodity circulation is impossible without tracking, recording, assessing and managing risk situations that arise in the process of carrying out the practical activities of each pharmaceutical company. The aim of the study was to identify the types and extent of risks typical for the distribution of wholesale pharmaceutical companies, and to determine their characteristic features. The risk management process is schematically built, the most common methods of quantitative risk assessment are given. A survey of sales managers of pharmaceutical companies on the territory of the CIS countries was carried out for the purpose of a qualitative assessment of risk situations. As a result of the questionnaire survey using the scale of risks, their significance was determined, as well as the relationship between the causes of such situations and their consequences.

Key words: uncertainty, risk, sales, distribution, medicines, wholesale pharmaceutical companies.

Маълумот дар бораи муаллиф: *Евтушенко Елена Николаевна* – Донишгоҳи миллии фарматсевтии Украина, д.и.фарм., профессори кафедраи менечмент ва маркетинги фарматсевтӣ **Суроға:** 61002 Украина, ш. Харьков, кӯчаи Пушкинская, 53. Телефон: **067-723-07-31** E-mail: **evtyshenkolenal@gmail.com**

Пестун Ирина Владимировна - Донишгоҳи миллии фарматсевтии Украина, д.и.фарм., профессори кафедраи менечмент ва маркетинги фарматсевтӣ. **Суроға:** 61002 Украина, ш. Харьков, кӯчаи Пушкинская, 53 E-mail: **irynapestun.nuph@gmail.com** Телефон.: **+380501330579**

Слободянюк Николай Николаевич - Донишгоҳи миллии фарматсевтии Украина, д.и.фарм., профессори кафедраи менечмент ва маркетинги фарматсевтӣ. **Суроға:** 61002 Украина, ш. Харьков, кӯчаи Пушкинская, 53 E-mail: **veritas_kh@ukr.net** Tel.: **+380666898308**

Зайченко Владимир Сергеевич - номзоди илмҳои фарматсевтӣ, ассистенти кафедраи фарматсияи умумӣ ва бехатарии доруи Институти тақмили ихтисоси мутахассисони фарматсияи Донишгоҳи миллии фарматсевтӣ, 61002 Украина ш. Харьков, кӯчаи Пушкинская, 53 E-mail: **zaychenkov@gmail.com** Тел.: **+38067-723-07-31**